

大市交投增 挑戰二萬四

港股
動向
獎超

受中美經貿會談取得實質進展刺激，港股昨高開319點，升越23,000點大關，收市前1小時，有消息指兩國互降關稅，恒指進一步飆升818點，高見23,685點，最終收報23,549點，漲681點或2.98%，成交額逾3,224億元，較上周五（9日）增近倍，也是過去1個月最大成交額，有利大市挑戰24,000點關。

國企指數收報8,559點，升250點或3.01%。恒生科指收報5,447點，升267點或5.16%。至於北水則錄淨流出185.28億元。

各大板塊造好，阿里巴巴(9988)收漲6.1%、比亞迪股份(2211)揚7.39%，舜宇(2382)飆14.83%，比亞迪電子(0285)升13.79%。小米(1810)則逆市跌1.46%。

個股方面，大家電出口股受捧，海爾智家(6690)升破50天線，有機會上試3月底高位。集團主要從事生產及銷售家用電器，並以3個自主發展的品牌(海爾、卡薩帝、Leader)及4個收購品牌(GE Appliances、Candy、Fisher & Paykel及AQUA)營運業務。

2024年全球主要區域大家電市場(零售量)份額統計，海爾智家在亞洲市場排名第一，市場份額25.9%；另

■大家電出口股受捧，海爾智家升破50天線。



在北美洲亦排首位。

消息方面，彭博社上周五引述消息人士報道，印度富豪Sunil Mittal正就收購海爾智家印度公司49%股權進行深入談判，Mittal已聯同私募股權公司Warburg Pincus合作，計劃以20億美元，收購海爾家電(印度)私人有限公司股份。交易或在數周內簽署，具體取決於相關監管機構的批准，但不排除有其他買家出現。

另外，去年有報道指，海爾智家考慮出售該公司25%至49%股權，並已吸引淡馬錫、GIC及阿布扎比的穆巴達拉投資(Mubadala Investment)初步投資興趣。

海爾智家首季實現營業收入791.18億元(人民幣，下同)，按年增

10.1%。股東淨利潤54.87億元，增15.1%，每股盈利59分。

海爾智家有望上試27元

大和發表報告指，海爾智家管理層確認今年指引，預期銷售錄高單位數增長，盈利增長雙位數。公司正按計劃達到次季及第3季的國內銷售增長；管理層亦稱，關稅影響可控，平均售價上升及供應鏈本土化為關鍵緩解劑。

海爾智家昨收報24.7元(港元，下同)，升1.9元或8.33%，成交額增至11.52億元。現價市盈率11.47倍，息率4.18厘。股價突破50天線(24.18元)阻力位，技術走勢呈強，有望上試3月底造出的27元水平。

吉利快速整合 值得長線持有



出
麒
致
勝

林
嘉
麒

元宇證券基金投資總監

吉利汽車(0175)近日宣布計劃私有化極氪，受消息刺激，公司股價連日大漲，跑贏一眾同業。去年9月，集團董事長李書福在台州發布《台州宣言》，明確提出透過「策略聚焦、策略整合、策略協同、策略穩健、策略人才」五大核心舉措，聚焦汽車主業，全面提升競爭力。吉利在短短兩個月進行多項品牌合併，包括去年10月起，將幾何品牌併入銀河；收購寧波乘用車；領克與極氪品牌完成整合。

集團未來3年策略目標整車銷量逾500萬輛，吉利成為電動化智慧化變革和高品質發展的領導者，逐步形成差異化的綠色智慧通行生態競爭力。在策略聚焦方面，吉利將聚焦主業，在國內建立全球多品牌策略車型矩陣，提升市場佔有率。

海外市場方面，吉利打造在地化組織、屬地化經營、區域化供應



■吉利策略聚焦四大品牌各自定位。

鏈體系等。預期到2030年，將以創新的綠色智慧科技，提供「可油可電可醇」的產品與服務。

發展目標清晰明確

吉利要實現銷售目標，策略聚焦於四大品牌各自定位，其中吉利中國星系列堅持好品質、好安全、高價值；吉利銀河品牌聚焦主流新能源市場，定價在10萬元至20萬元人民幣；領克品牌定位為全球新能源高端品牌，主打潮流運動，而極氪品牌則致力於打造豪華、極致科技的產品，定價在30萬元人民幣

以上。

按照規劃，未來兩年極氪科技集團將成為年產銷百萬級、全球領先的高端豪華新能源汽車集團。其後是戰略整合：繼續推進內部資源的融合，翼真和雷達正式併入吉利汽車集團，整合之後，吉利汽車將實現轎車、SUV、MPV、越野、皮卡等品類的全覆蓋，並致力於將各類產品都打造成各自細分市場品質標杆。

另外，在剛結束的上海車展，吉利宣布將整合旗下電池業務，成立全新電池產業集團—吉曜通行，原有的金磚電池、神盾短刀電池，統一為神盾金磚電池品牌。

吉利昨收報19.98元，升3.38%，成交額22.86億元。集團業務快速整合，而且發展目標清晰明確，市場在憧憬未來前景光明下，預期將給予吉利更高估值，值得持續增持作長線持有。

(筆者為證監會持牌人士，沒持有上述股份)

理士國際發展前景佳



證
券
透
視

曾
永
堅

橡盛資本投資總監

理士國際(0842)主要從事鉛酸蓄電池全系列研發、製造及銷售，屬全球電源解決方案領導者，亦是電訊和數據中心行業的全球電源解決方案供應商，提供創新及高度可靠的備用電源解決方案。

集團全球化生產布局，可靈活調整供應鏈，應對貿易政策變動。雖然當前環球經濟面對貿易戰威脅，但旗下業務持續受惠新能源和人工智能行業快速發展。往績市盈率5倍左右，建議可待股價回落至2.1元以下，收集作中線投資，6個月目標價2.9元。

生產線布局至美洲

理士於全球擁有21家工廠，當中10家位於海外，包括墨西哥、馬來西亞、越南、印度等地，向全球150個國家及地區的客戶提供產品。自今年4月以來，美國爆發關稅戰，市場因此亦擔心集團業務受到拖累，股價曾跌至1.72元。

值得注意的是，理士去年於美洲的銷售額只佔總體收入15.9%。事實上，集團早已將生產線布局至美洲，並於墨西哥建立首座組裝廠，料今年中完成擴建工程。同時，馬來西亞屬美國新關稅政策下，出口當地關稅較低的東盟國家，集團可通過相關不同地區產地，進一步發揮地理與物流的內部優勢。

(逢周二刊出)

(筆者為證監會持牌人士，沒持有上述股份)

周大福業務穩股息高



證
券
智
囊

張
賽
娥

南華金融副主席

周大福(1929)上季在市場環境充滿挑戰的情況下，透過產品策略和營運優化維持穩健增長。其中，定價黃金產品成為推動銷售重要動力，並帶動整體毛利率提升，進一步強化盈利能力。

集團盈利能力持續改善，有大行預計其2026財年淨利潤增長逾三成，主要受惠銷售增長回暖、產品組合優化、店鋪網絡調整以及品牌形象提升。

事實上，高毛利率的固定價格黃金產品佔比提升，帶動整體盈利能力增強。周大福減少低效店鋪關閉數量，並積極推動新形象店鋪的開設，以提升店鋪效率。此外，透過與知名設計師合作推出高端珠寶系列，進一步鞏固品牌定位。

估值具吸引力

周大福在奢侈品市場的地位越發提升，根據德勤2023年發布的Global Powers of Luxury Goods 2023顯示，公司已位列全球奢侈品排名第7位，也是中國唯一的上榜公司。榜單上的競爭者是開雲集團和LVMH等。顯示公司已經跑贏眾多本地企業，成為中國奢侈品的龍頭企業。

目前，公司估值仍具吸引力。預測2026財年市盈率約為15倍，並提供5厘左右的股息收益率，顯示出穩健的財務狀況。

(筆者為證監會持牌人士，本人及關連人士沒持有上述股份)